



Тренинг был проведен 20 февраля 2003г. для работников "Уральской вино-водочной компании" города Екатеринбурга.

В результате итогового опроса участники выразили положительное отношение к факту проведения тренинга, удовлетворенность его тематическим содержанием, методами работы и квалификацией тренеров, желание продолжать обучение (90 % участников оценили обозначенные параметры на 4 и 5 баллов по пятибалльной шкале). В ходе тренинговой работы выявились проблемные зоны в работе торгового представителя, вопросы необходимые для дальнейшего рассмотрения.

В качестве направлений дальнейшей работы можно рассматривать:

- дифференциацию сложности содержания тренинговых занятий в зависимости от квалификации ТП;
- включение в тренинг продаж компонентов тренинга переговоров, коммуникативных, социально-психологических, мотивационных и других тренингов;
- учет особенностей предлагаемого товара/услуги в тренинге (вино-водочные изделия или автомобили).

Разработанная нами схема тренинга может применяться в торговых организациях различных направлений деятельности.

Коровина Н.И.,
Сосновская Е.В.
Российский государственный
профессионально-педагогический
университет

ГЕНДЕРНЫЕ ОСОБЕННОСТИ ПРОФОРИЕНТАЦИИ У СТАРШИХ ШКОЛЬНИКОВ

Одной из основных тенденций современного образования является поиск новых форм обучения, новых методологических подходов к передаче знаний, позволяющих в большей степени учитывать особенности учащихся как субъектов образовательного процесса. Среди таких особенностей можно отметить гендерные различия в профессиональных интересах, склонностях и способностях учащихся. Исследованию указанных различий и посвящена данная статья.

Подобные исследования проводились неоднократно. Хотя в обыденном сознании распространено убеждение о том, что у мужчин более развиты технико-



математические способности, чем у женщин, научные исследования данного вопроса не так однозначны (Дж. Стенли, К. Кернз, Ш. Беренбиери, Т. Хилтон, В. Шут, Т.В. Виноградова и др.). В нашем исследовании основное внимание уделено предпочитаемому объекту деятельности, в котором отражаются способности, склонности и интересы учащихся.

В данном исследовании принимали участие десятиклассники одной из школ г. Верхняя Пышма мужского (32 %) и женского (58 %) пола в возрасте 15-16 лет. Для диагностики использовались наиболее распространенные профориентационные методики: методика диагностики типа личности по Холланду, методика "Направленность личности", а также "Предпочитаемый объект деятельности и уровень профессиональной активности" (Климов).

По результатам диагностики предпочитаемого объекта деятельности можно отметить, что существуют достоверные различия по гендерному признаку. Так, мы получили достоверные различия по типам профессий "человек-человек" ($U = 91$, $U_{кр.0,01} = 177$), "человек-художественный образ" ($U = 122,5$, $U_{кр.0,01} = 177$), "человек-природа" ($U = 206,5$, $U_{кр.0,05} = 212$). То, что девочки чаще предпочитают профессии типа "человек-человек", подтверждено в многочисленных исследованиях, однако по нашим данным девочки склонны выше, чем мальчики, оценивать свои навыки, интересы, стремления и по другим профессиональным типам. Мы считаем, что данная тенденция может быть объяснима двумя причинами: во-первых, девочки более склонны приукрашивать себя, отвечая на вопросы подобных методик; во-вторых, у девочек в данном возрасте более развиты рефлексивные способности, они чаще задумываются о выборе будущей профессиональной сферы.

Достоверных различий между мальчиками и девочками по преобладающей направленности личности (на себя, на дело, на общение) и типу личности по Холланду мы не выявили. Отсутствие достоверных различий по типу личности мы связываем с особенностями самой методики, которая, как известно, предполагает последовательный выбор одной из двух профессий. Опираясь на беседы с подростками и их реплики при выполнении методики, мы считаем, что большая часть профессий им практически неизвестна, поэтому свой выбор, в данном случае, ребята основывали не на профессиональных предпочтениях, интересах и т. д., а отвечали случайным образом либо под влиянием искаженной и неполной информации.

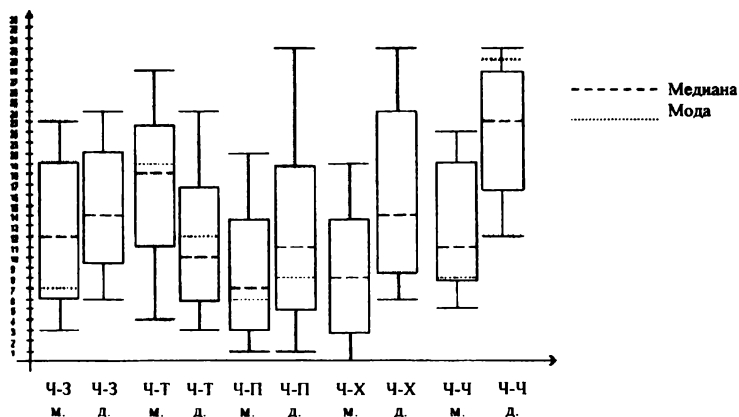


Рис. 6. Центральные тенденции по типам профессий
для девочек (д.) и мальчиков (м.)

В этой связи нам кажется особенно актуально проводить со старшеклассниками профориентационные беседы, деловые игры, встречи со специалистами, а не делать упор только на тестирование. Именно поэтому по результатам диагностики нами была проведена профориентационная беседа, в ходе которой учащиеся могли не только узнать свои результаты, но и задать интересующие их вопросы, получить общую информацию о мире профессий, об оптимальной формуле выбора профессионального пути. Кроме того, была проведена профориентационная деловая игра, в ходе которой учащиеся могли попробовать свои силы в интересующей их профессиональной области.

Кузьминых А.А.*
Российский государственный
профессионально-педагогический
университет

УСТАНОВКА КАК ОСНОВА ФОРМИРОВАНИЯ ПРОТИВОПОЛОЖНЫХ МОТИВОВ: "ОРИЕНТАЦИЯ НА ДЕЙСТВИЕ" И "ОРИЕНТАЦИЯ НА СОСТОЯНИЕ"

Понятие "установки" заняло в психологии очень важное место, наверное, потому, что явления установки пронизывают практически все сферы психической жизни.

* Научный руководитель Замятина Л.Ф., доцент кафедры теоретической и экспериментальной психологии РГППУ, кандидат философских наук.